



IPSO CAMPUS

Groupe Studavenir

GESTION / COMMERCE



ALTERNANCE

BACHELOR | RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial »

Titre certifié de niveau 6, n° RNCP 41114, date enregistrement le 18/07/2025 délivré ESG école de commerce date d'échéance 18/07/2028 - code naf 312- formacode 34554/34085

Objectif :

Dans un environnement où la concurrence se renforce et où les exigences clients évoluent constamment, ce Bachelor en **alternance** offre une immersion totale dans le quotidien du **développement commercial**. La formation en alternance apporte l'**expérience terrain** indispensable pour acquérir les réflexes professionnels.

Ce titre Bachelor vise à former les futurs grands responsables opérationnels capables de répondre aux besoins des entreprises pour transformer la fonction commerciale en véritable levier de croissance de l'entreprise.

Cette formation complète à pour objectifs de vous apprendre à :

- *Piloter efficacement la stratégie commerciale,*
- *Faire une analyse stratégique à la mise en oeuvre opérationnelle du plan d'action.*
- *Expérimenter chaque étape commerciale comme prospection, fidélisation, négociation, mais aussi management et animation d'équipe.*
- *Se confronter aux réalités du marché, pour d'intégrer des solutions innovantes et adaptées.*
- *Exploiter les outils d'intelligence artificielle, à intégrer des logiques RSE,*
- *Maîtriser les indicateurs de performance et diriger vos équipes avec agilité.*

Prérequis :

Ce titre s'adresse aux personnes :

- ▶ Titulaires d'un diplôme ou d'un Titre **RNCP de niveau 5 (Bac+2)** dans le domaine visé par le titre ou avoir validé **120 crédits ECTS**
- ▶ ou ayant validé 120 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle de 12 mois minimum dans le domaine visé par le titre.
- ▶ ou être titulaire d'un diplôme ou d'un Titre RNCP de niveau 4 (Bac) et justifier d'une expérience professionnelle de 24 mois minimum dans le domaine visé par le titre.

Métiers visés :

- *Commercial / Commerciale Conseiller / Conseillère commercial*
- *Chargé / Chargée de clientèle Responsable du développement commercial*
- *Business Developer Responsable commercial*
- *Responsable grands comptes Responsable partenariat*
- *Responsable clientèle Responsable des ventes*
- *Chef / Cheffe de vente Chef / Cheffe de secteur/zone*
- *Responsable de secteur Responsable des ventes*
- *Consultant / Consultante commercial...*

Durée formation : 10 mois

Volume horaire :

En alternance :

565h réparties comme suit :

- ▶ 450h sur la plateforme digitale Formalia :
>75% en centre et 25% en autonomie
- ▶ 115h en centre, avec un formateur expert

Handicap : Candidat en situation de handicap :

- ▶ Dans le cadre du respect du règlement d'examen, tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation.
- ▶ Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés.

Sur conseil du référent handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité pourra être adaptée.. Nous contacter pour plus d'informations par mail : **handicontact@ipso-campus.com**

Tarifs :

En alternance, le coût de la formation est pris en charge par les OPCO. Demande de tarif par mail.

SAS IPSO Formations au capital de 5000 Euros - RCS Lyon 793 372 715 - Code APE : 8559 A - Déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 82 69 12778 69 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Retrouvez toutes nos
formations sur
www.ipso-campus.com



IPSO Campus Annecy
86 avenue d'Aix les Bains,
Seynod - 74960 Annecy
04 50 51 59 12

IPSO Campus Grenoble
6 rue de Chamrousse,
38100 Grenoble
04 56 85 88 91

IPSO Campus Lyon
111-113 rue du 1^{er} Mars 1943,
69100 Villeurbanne
04 78 53 77 48



Effectif :

- ▶ De 6 à 15 élèves (pas d'ouverture en deçà)

Qualités requises :

Savoir écouter, capacité de persuasion, rigueur et organisation, autonomie et proactivité, adaptabilité

Modalité d'inscription :

Avec un **test de positionnement** pour évaluer les acquis et proposer, si besoin, un **parcours de remise à niveau individualisé**.

Modalités d'accès :

Une fois le dossier administratif complet, il sera transmis à **STUDI** afin de vous donner les accès à votre formation. Le démarrage se fera entre septembre et fin octobre.

Méthodes pédagogiques :

- ▶ **Accompagnement méthodologique personnalisé** par votre référent en présentiel. Accès à la salle informatique
- ▶ **Accompagnement individuel** de vos missions en entreprise
- ▶ Suivi pédagogique par nos formateurs experts - Coaching carrière
- ▶ Cours écrits et vidéos à la demande et évaluations personnalisées. Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles* en direct et replay.
- ▶ Accès illimité à Studi+ pendant 2 ans
- ▶ **Préparation spécifiques aux examens**

Poursuite d'études :

- ▶ **MBA Manager de Business Unit**
- ▶ **MBA Marketing et Développement Commercial**

Programme :

Lien pour programme le complet : [ICI](#)

▶ ELABORER UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Veille stratégique et analyse de marché
- Stratégie marketing
- Plan d'action commercial
- Business Challenge

▶ METTRE EN ŒUVRE LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Prospection et négociation commerciale
- Droit commercial
- Partenariats commerciaux et stratégie de distribution
- Mesure et développement de la performance
- Tableaux de bord et outils de suivi

▶ OPTIMISER L'EXPERIENCE CLIENT ET FIDELISER

- Parcours d'achat
- Gestion de la relation client
- Stratégies de fidélisation

▶ GERER ET ANIMER UNE EQUIPE COMMERCIALE

- Management des forces de vente
- Accompagnement et formation

Modalités d'évaluation :

Formation qui répond à des blocs de compétences le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- ▶ **Bloc 1 : Projet de consulting et argumentation du plan d'action commercial (vidéo)**
- ▶ **Bloc 2 : Mise en situation professionnelle (écrit)**
- ▶ **Bloc 3 : Mise en situation professionnelle (écrit) et argumentation du plan de fidélisation (vidéo)**
- ▶ **Bloc 4 : Etude de cas (écrit).**

Déroulement des évaluations

1 Étude de cas au format QCM pour chaque bloc de compétences d'une durée de 30 à 180 minutes selon les blocs. La durée de ce QCM vous sera précisée en début d'épreuve

60 crédits ECTS :

Les **ECTS** (Système européen de transfert et d'accumulation de crédits) permettent de **reconnaître les diplômes** dans tous les pays de l'Union européenne.

Passerelle :

- **RNCP41114BC01 - Elaborer un plan de développement commercial**
- **RNCP38604 - Responsable d'activités commerciales**
- **RNCP38604BC01 - Participer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial**
- **RNCP36610 - Responsable du développement commercial**
- **RNCP36610BC01 - Elaborer un plan de développement commercial**
- **RNCP41114BC02 - Déployer un plan de développement commercial**
- **RNCP36610 - Responsable du développement commercial**
- **RNCP36610BC02 - Décliner la stratégie de développement du portefeuille client**
- **RNCP36610BC05 - Evaluer les résultats d'un plan d'actions commerciales dans une logique d'amélioration continue**
- **RNCP41114BC03 - Gérer l'expérience et la fidélisation clients**
- **RNCP36610 - Responsable du développement commercial**
- **RNCP36610BC03 - Développer la relation client et fidéliser le portefeuille**
- **RNCP41114BC04 - Gérer une équipe commerciale**
- **RNCP36610 - Responsable du développement commercial**
- **RNCP36610BC04 - Encadrer et animer une équipe commerciale**

Délai d'accès :

- ▶ Dépôt de candidature. Réponse d'acceptation sous 8 jours.

